



Mit der Verleihung des

INNOWARD²⁰²⁴



DVA



BWV



Künstlich – Intelligent – Emotional

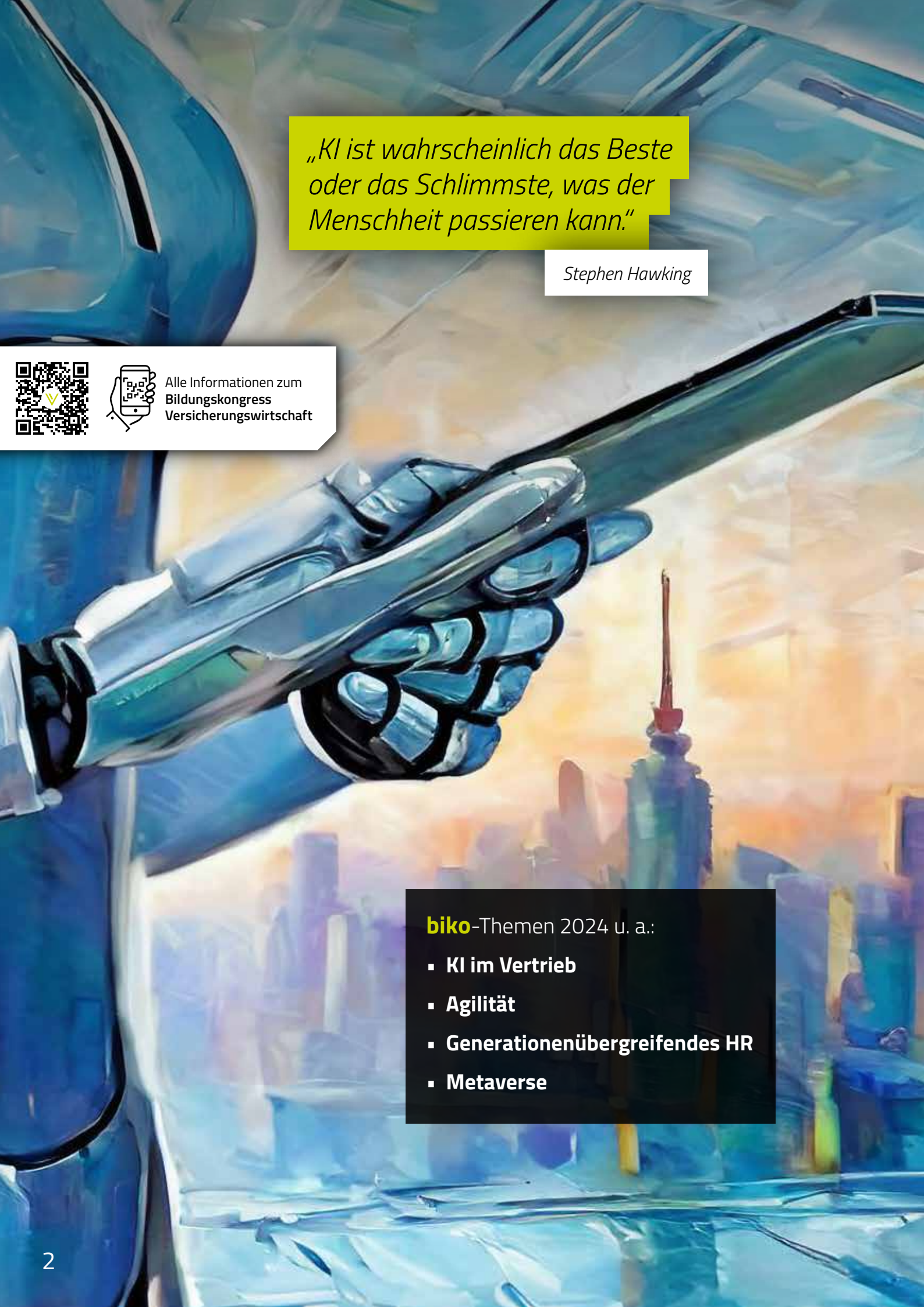
Zukunftsreise Lernen

**Bildungskongress
Versicherungswirtschaft 2024**

19. – 20. September 2024 | Berlin | Steigenberger Hotel Am Kanzleramt



biko | Der Mitmachkongress für Personalverantwortliche



*„KI ist wahrscheinlich das Beste
oder das Schlimmste, was der
Menschheit passieren kann.“*

Stephen Hawking



Alle Informationen zum
Bildungskongress
Versicherungswirtschaft

biko-Themen 2024 u. a.:

- **KI im Vertrieb**
- **Agilität**
- **Generationenübergreifendes HR**
- **Metaverse**

Vorwort

Liebe Personal- und Bildungsverantwortliche der Versicherungswirtschaft,

in diesem Jahr wollen wir uns gemeinsam mit Euch einem inzwischen allgegenwärtigen Thema widmen: der Künstlichen Intelligenz (KI). Wir stehen an der Schwelle einer neuen Ära des Lernens, in der KI eine zentrale Rolle spielt. Als Personal- und Bildungsverantwortliche müssen wir die Einsatzmöglichkeiten, Chancen und Risiken von KI verstehen. Von maßgeschneiderten Avatar-Trainierenden, die sich perfekt an die individuellen Bedürfnisse der Lernenden anpassen über KI-generierte Trainingsmaßnahmen, die stets auf dem neuesten Stand sind, hin zu optimierten Bewerbungsprozessen, in der die KI uns helfen könnte, Auswahlentscheidungen vorzubereiten – es gibt noch viel mehr Facetten.

Dazu gehört auch, uns den Fragen des Datenschutzes, der rechtlichen Rahmenbedingungen, dem kommenden EU-KI Act und der Akzeptanz der KI bei Mitarbeitenden und Bewerbenden zu stellen.

Der diesjährige Biko bietet die Plattform für den offenen und ehrlichen Austausch unserer Erfahrungen und Erkenntnisse rund um KI: Einige haben schon viel probiert und wissen, was funktioniert hat und was (noch) nicht. Andere fragen sich nach den Potenzialen und möchten die Möglichkeiten, Chancen und Risiken eruieren, um die nächsten Schritte in ihren Unternehmen sicherer / klarer einleiten zu können.

Wir freuen uns darauf, langjährige Teilnehmer:innen als auch neue Gesichter im September in Berlin zu begrüßen.

Euer Biko-Programmausschuss



Dr. Diana Ahrens
HDI AG
Hannover



Prof. Dr. Rolf Arnold
Institut für
Versicherungswesen
der TH Köln



Dr. Thorsten van Beeck-Stumpp
LVM Versicherung
Münster



Patricia Freytag
Itzehoe Versicherungen
Itzehoe



Dr. Katharina Höhn
BWV e. V./DVA
München



Stefan Horenburg
DVA/BWV
Berlin-Brandenburg e. V.
Berlin



Henning Meyer
Concordia Versicherungen
Hannover



Jeanette Nakaten
Allianz Beratungs- und
Vertriebs-AG
Köln



Monika Nothelle
VGH Versicherungen
Hannover



Simeon Sautermeister
Württembergische Versicherung AG
Stuttgart



Ronny Schröpfer
DVA
München



Margit Swetlik
ALH Gruppe
Stuttgart



Juliane Teipelke
DVA
Berlin

Das Wichtigste im Überblick



Termin

**Donnerstag, 19. September bis
Freitag, 20. September 2024**

Anmeldeschluss:

16. September 2024



Teilnehmende/ Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte der Versicherungswirtschaft, die sich mit Personalentwicklung, Organisationsgestaltung, beruflicher Ausbildung und Weiterbildung im Innendienst und Vertrieb befassen.



Veranstaltungsort

Steigenberger Hotel am Kanzleramt

Ella-Trebe-Straße 5, 10557 Berlin



Grüne Anreise

Mit dem **Veranstaltungsticket der Deutschen Bahn** kommst Du einfach und komfortabel zu deiner Veranstaltung. Und das Ganze zum günstigen Festpreis.



Zimmerreservierung

Informationen zu Übernachtungsmöglichkeiten erhältst Du mit der Anmeldebestätigung.



Anmeldung

Melde Dich bis zum **16. September 2024** online an.



Ansprechpartnerinnen

Bei **organisatorischen Fragen** wende Dich bitte an:



Juliane Teipelke

✉ juliane.teipelke@versicherungsakademie.de
☎ 030 992 1149-582



Teilnahmegebühr

1.190 € netto | 1.416 € brutto

Frühbucherpreis

1.090 € netto | 1.297 € brutto

bei Anmeldung bis 12. April 2024

Die Teilnahmegebühr umfasst die Bewirtung während der Veranstaltung und die kompletten Veranstaltungsunterlagen.



Online anmelden – ganz einfach

Besuche unsere Homepage unter

🌐 [VERSICHERUNGS-AKADEMIE.DE/biko](https://www.versicherungsakademie.de/biko)

Mit dem **WEBCODE V701** kommst Du über die Suchmaske direkt zum Angebot.



gut beraten Bildungszeit

Auf Wunsch erhältst Du für die Teilnahme an einem Forum einen Nachweis Deiner Bildungszeit und eine Buchung auf Deinem **gut beraten** Bildungskonto. Dieses Angebot gilt NUR für die Foren, die mit **gut beraten** Bildungszeit gekennzeichnet sind.

Es gilt nicht generell für alle Beiträge des Kongresses. Für ein Forum werden maximal 60 Minuten Bildungszeit vergeben.

Für eine Eintragung in die Datenbank von **gut beraten** nutze bitte die Website

🌐 [gutberaten.de](https://www.gutberaten.de).

Informationen zum **InnoWard** erhältst Du von:



Cornelia Ast

✉ cornelia.ast@bvv.de
☎ 089 922001-829

*Wir wissen wohl,
was wir sind,
aber nicht,
was wir werden können.*

William Shakespeare

Eröffnung und Moderation



Tessa Moritz

Duale Studentin zum Bachelor of Arts
(Versicherung)
BGV-Versicherung AG
Karlsruhe



Kevin Nowak

Dualer Student zum Bachelor of Arts
(Versicherung)
BGV-Versicherung AG
Karlsruhe

Donnerstag, 19. September

08:30 Uhr Registrierung & Begrüßungskaffee

09:00 Uhr Eröffnung und Moderation

ca. 09:05 Uhr Vorstellung der InnoWard-Nominierungen in den Kategorien Ausbildung und Personalentwicklung

ca. 10:00 Uhr **Unternehmen neu denken:
KI als Motor des Wandels in der Arbeits- und Bildungswelt**

Prof. Dr. Peter Gentsch

Unternehmer, Wissenschaftler,
Top-Experte im Bereich Digitale Transformation, Künstliche Intelligenz (KI) und Big Data



11:00 Uhr Kaffeepause & Networking

11:30 Uhr **Foren A** (Seite 10 – 14)

13:00 Uhr Lunch

14:00 Uhr **Foren B** (Seite 16 – 20)

15:30 Uhr Kaffeepause & Networking

ca. 15:45 Uhr **Mensch vs. Maschine –
Warum starke Köpfe die KI nicht fürchten brauchen**

Prof. Dr. Volker Busch

Facharzt für Neurologie, Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapie,
Professur mit Lehrauftrag am Lehrstuhl der Universität Regensburg,
Autor



16:45 Uhr Kaffeepause & Networking

17:00 Uhr **Preisverleihung des** **INNOWARD**²⁰²⁴
BILDUNGSPREIS DER
DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

mehr unter WWW.INNOWARD.DE

ca. 18:00 Uhr Ende der Preisverleihung

19:00 Uhr Gemeinsames Abendessen mit Dinnerspeech

Freitag, 20. September

08:30 Uhr **biko Frühstücks-Lounge**

Nach einem produktiven ersten Tag liegt es nun an uns, die Fülle an Ideen zu vertiefen. Nimm dir die Zeit, beim Frühstück und darüber hinaus mit Deinen Kolleginnen und Kollegen deine Gedanken auszutauschen und weiterzuentwickeln. Wir möchten mit einer entspannten Atmosphäre den idealen Rahmen für konstruktive Diskussionen und zielgerichtetes Networking schaffen.

Nutze die Chance, von den Erfahrungen anderer zu lernen und in die eigenen Überlegungen einzubringen.

11:00 Uhr

Foren C (Seite 22 – 26)

12:30 Uhr Kaffeepause & Networking

ca. 12:45 Uhr **Kick it like KI-oppo – Wie Charisma und künstliche Intelligenz zusammenfinden**

Prof. Dr. Ralf Lanwehr

Psychologe, Data Scientist,
Professor für Management an der FH Südwestfalen



14:00 Uhr Lunch im Foyer

15:00 Uhr Ende 23. Bildungskongress Versicherungswirtschaft 2024

Foren, Werkstätten

A 1 – 10 Donnerstag, 19.09. | **11:30 – 13:00 Uhr**

A 1	Künstliche Intelligenz für zeiteffizienteres Arbeiten	▶ Seite 10
A 2	Virtual Reality in der Weiterbildung	▶ Seite 10
A 3	Dein Freund & Helfer? Chancen und Risiken der KI beim E-Learning	▶ Seite 11
A 4	Bewertungen der mündlichen Prüfungen KVF leicht gemacht	▶ Seite 11
A 5	XYZeitgeist – Generationenmiteinander stärken	▶ Seite 12
A 6	Ist KI die Lösung? Wie wir Menschen finden, entwickeln und binden	▶ Seite 12
A 7	Resilienz und Bindung im Vertrieb durch Agenturberatung	▶ Seite 13
A 8	Herzlich willkommen im Team! Wie Zusammenarbeit mit KI gelingt	▶ Seite 13
A 9	Zukunft Lernen Virtuelle Schulung im Metaverse	▶ Seite 14
A 10	Wie die SIGNAL IDUNA KI implementiert	▶ Seite 14

B 1 – 10 Donnerstag, 19.09. | **14:00 – 15:30 Uhr**

B 1	Die Macht der Emotionen im Vertrieb ...	▶ Seite 16
B 2	Fallvorgaben für IHK-Kundengespräche mit ChatGPT entwickeln	▶ Seite 16
B 3	Future – Proofing – Zukunftsorientierte Mitarbeiterführung	▶ Seite 17
B 4	Vom Trainee im Vertrieb zum Unternehmer	▶ Seite 17
B 5	Agilität spielerisch meistern: Entdecke agile Methoden mit Lego in der Erstausbildung	▶ Seite 18
B 6	Am Ziel? KI-Einsatz in Vertriebsausbildungen	▶ Seite 18
B 7	KI – ohne Empathie geht es nie!	▶ Seite 19
B 8	Reporterstellung mit ChatGPT	▶ Seite 19
B 9	Mehr Bewegung ins Lernen bringen – aktivierende Trainings gestalten	▶ Seite 20
B 10	4 x schnellere Lernerfolge durch Training mit Virtual Reality	▶ Seite 20

*Fortschritt besteht nicht
in der Verbesserung dessen, was war,
sondern in der Ausrichtung auf das,
was sein wird.*

Khalil Gibran

C 1–10 Freitag, 20.09. | **11:00 – 12:30 Uhr**

C 1	Künstliche Intelligenz Dein Co-Pilot in der Content-Entwicklung	▶ Seite 22
C 2	Die KI-Verordnung – Auswirkungen auf das Personalwesen	▶ Seite 22
C 3	Erfolgsfaktor Mensch – von der Kunst moderner Agenturführung	▶ Seite 23
C 4	Von Erfahrung zu Inspiration: Die Kraft des Reverse Mentorings	▶ Seite 23
C 5	GenAI – geniale Ausbildung inklusive?!	▶ Seite 24
C 6	Einsatzmöglichkeiten von KI für Trainings im Vertrieb	▶ Seite 24
C 7	KI vs. Persönliche Führung der GenZ	▶ Seite 25
C 8	Nachhaltigkeit im KVF – mit welchen Materialien kann ich ausbilden?	▶ Seite 25
C 9	Zukunftswelten – Nachwuchsbindung im Vertrieb	▶ Seite 26
C 10	Gute Fragen für das FFG mit ChatGPT entwickeln	▶ Seite 26

Foren A 1 – 10

A1

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Künstliche Intelligenz für zeiteffizienteres Arbeiten

Verpassen Sie nicht den Zugang zu und den Umgang mit verschiedener KI und springen Sie auf den digitalen Zug auf, der Sie damit auch selbst ins Rollen bringt! Hier lernen Sie, was genau unter generativer künstlicher Intelligenz zu verstehen ist und welche Möglichkeiten sie Ihnen bietet. Ihnen werden das Potenzial, die Herausforderungen und Hindernisse der KI aufgezeigt und wie Sie sie nutzen können, um Ihre Arbeit effizienter zu gestalten.

Kernaussagen

1. Generative KI ist in unserer zukünftigen Arbeit nicht mehr wegzudenken!
2. Verstehen Sie den Umgang und Nutzen von und mit KI!
3. Erkennen Sie den Mehrwert von KI in Ihrem privaten und beruflichen Alltag!

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich der Weiterbildung.

Referierende



Tuna Isler
Vertriebstrainer Weiterbildung
Allianz Beratungs- und Vertriebs AG
Frankfurt

A2

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Werkstatt

Virtual Reality in der Weiterbildung

Virtual Reality (VR) ist eine spannende Technologie, die es uns ermöglicht, in eine komplett digitale Welt einzutauchen und u.a. auch interaktive Erfahrungen zu erleben. In diesem Workshop erhalten Sie eine Einführung in die Welt der VR. Wir stellen Ihnen dabei unterschiedliche Einsatzmöglichkeiten in der Weiterbildung vor.

1. Abschalten und Kraft tanken mit VR (Stressbewältigung)
2. Workshops in VR
3. Verhandlungstraining mit VR

Kernaussagen

1. Lernen mit VR ist nachhaltiges Lernen.
2. VR Trainings machen einfach Spaß.
3. VR Trainings ermöglichen einen ersten Zugang zu dieser neuen Technologie.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung, Innendienst, Organisationsentwicklung und Weiterbildung.

Referierende



Regina Daun
Leiterin Weiterbildung
ERGO Group AG
Düsseldorf



Julia Limmer
Referentin Weiterbildung
ERGO Group AG
Nürnberg



Petra Schmidt
Referentin Weiterbildung
ERGO Group AG
Düsseldorf

Dein Freund & Helfer? Chancen und Risiken der KI beim E-Learning

Künstliche Intelligenz (KI) hält Einzug im E-Learning und stellt bewährte Rollen und Aufgaben auf den Kopf. Welche Rollen rund um das Thema „E-Learning“ gibt es und wie verändern sich diese durch den Einsatz von KI? Wir möchten in diesem Forum erarbeiten, wie KI unsere Rollen rund um das Thema „E-Learning“ verändert. Dabei zeigen wir anhand von Praxisbeispielen kontrovers die Grenzen von KI auf und diskutieren die Bedeutung des menschlichen Faktors im E-Learning.

Kernaussagen

1. KI verändert die Rollen im E-Learning grundlegend.
2. KI bietet wertvolle Unterstützung in E-Learning-Prozessen.
3. KI stößt an ihre Grenzen und kann Empathie und Emotionen nicht komplett ersetzen.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung und Weiterbildung.

Referierende



Pia Enders

Referentin für berufliche Bildung
BWV Bildungsverband
München



Michael Herget

Gruppenleiter Produktion -
E-Learning & LMS
R+V Allgemeine Versicherung AG
Wiesbaden



Wolfgang Roth

Referent für berufliche Bildung
BWV Bildungsverband
München

A3

Donnerstag, 19.09.

11:30 – 13:00 Uhr

Forum

Bewertungen der mündlichen Prüfungen KVF leicht gemacht

Die ersten mündlichen Prüfungen nach dem neuen Berufsbild der KVF sind bereits erfolgt. Um eine bundeseinheitliche Prüfung zu gewährleisten, hat der BWV Bildungsverband gemeinsam mit Expert:innen der Branche Unterstützungsmaterialien für diese Prüfungen entwickelt - insbesondere neue Beobachtungs- und Bewertungsbögen („BB-Bögen“). Ihre Erfahrungen bei deren Nutzung tauschen wir in diesem Forum aus und sammeln so Good-Practice Beispiele.

Kernaussagen

1. Kurze Vorstellung der neuen BB-Bögen
2. (Erste) Erfahrungen zum Einsatz der neuen BB-Bögen (in der Sommerprüfung 2024)
3. Tipps und Tricks zur Anwendung der neuen BB-Bögen

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung.

Referierende



Martin Schellert

Leiter Außenorganisation-
Training-Ausbildung
LVM Versicherung
Herford



Dorothea Schneider

BWV e.V.
München



Kai Uther

Ausbildungsleitung Hamburg
SIGNAL IDUNA Gruppe
Hamburg

A4

Donnerstag, 19.09.

11:30 – 13:00 Uhr

Forum

Foren A 1 – 10

A5

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

XYZeitgeist – Generationenmiteinander stärken

Unterschiedliche Generationen gleich unterschiedliche Bedürfnisse, Erwartungen & Ansprüche an die Arbeit, den Beruf und den Arbeitgeber? Wirklich? Alles Vorurteile? Im Projekt XYZeitgeist haben wir diese Fragen unter die Lupe genommen. In den Formaten Trendanalyse, Trendtalk, Generationenworkshop & FK-Briefing haben wir mit Jugendforscher Simon Schnetzer Impulse für ein wertvolles, zukünftiges Miteinander erarbeitet. Erfahrungen teilen und Best Practice erarbeiten – wir freuen uns auf den Dialog.

Kernaussagen

1. Generationenmanagement ist eine wertvolle Maßnahme im Zeitalter von Fachkräftemangel.
2. Sensibilisieren und Verständnis schaffen – Generationendialog fördert positives Arbeitsklima.
3. FK aktiv einbinden und im eigenen Team anfangen – das Große entsteht im Kleinen.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung und Erstausbildung.

Referierende



Ulrike Bohner
Expertin Erstausbildung
HDI AG
Köln



Esther-Marie Wulf
Teamleitung Team Learning & Training
HDI AG
Hannover

A6

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Werkstatt

Ist KI die Lösung? Wie wir Menschen finden, entwickeln und binden

Ob beim Recruiting von Young Talents, passgenauen Lern- und Entwicklungsangebote entlang der Erwerbsbiografie oder dem Halten gut qualifizierter Mitarbeitenden – ist KI die Lösung? Am Beispiel der Proximus Versicherung beleuchten wir gemeinsam Fallbeispiele aus der Personalsuche, Qualifizierung und dem Wissensmanagement aktuelle Problemstellungen und Herausforderungen.

Kernaussagen

1. Wir schauen zusammen auf Best Practices und Lessons Learned der Community.
2. Alte Welt, neue Welt – wie machen wir es jetzt und wo sehen wir KI Einsatz Potential?
3. KI bietet viele Chancen, aber was gibt es für Risiken und wie begegnen wir ihnen?

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung, Innendienst, Organisationsentwicklung und Weiterbildung

Referierende



Jennifer Arunthavarajah
Leiterin Gothaer Akademie
Personal- und Organisationsentwicklung
Gothaer Finanzholding AG
Köln



Johannes Diehl
Ausbildungsleiter
AXA Konzern AG
Köln

Resilienz und Bindung im Vertrieb durch Agenturberatung

Resiliente und nachhaltig erfolgreiche Versicherungsagenturen durch Agentur-Coaching zu entwickeln, ist der Weg bei HDI, um zukunftsfähige Agenturen zu etablieren. In Zeiten des Fachkräftemangels und des Generationenwechsels ist es sehr wichtig, insbesondere Jungunternehmer:innen gezielt zu begleiten, um deren Etablierung als Unternehmeragentur effektiv zu gestalten. Wir möchten unseren Weg zu einem Konzept und der Pilotierung der Organisationsberatung für unsere Agenturen skizzieren.

Kernaussagen

1. Ausbau, Stabilisierung und Standortbestimmung der Agenturen
2. Auswahl und Teilnahmemodus der „richtigen“ Agenturen
3. Geeignete Zielbilder für das Agentur-Coaching

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb.

Referierende



Dr. Diana Ahrens
Leiterin Vertriebsqualifizierung
HDI AG
Hannover



Andreas Brand
Strategieverantwortlicher EVT
HDI AG
Köln

A7

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Herzlich willkommen im Team! Wie Zusammenarbeit mit KI gelingt

Im Vortrag werden die Erfahrungen aus der breitangelegten Pilotierung eines unternehmenseigenen „ChatGPT“ dargestellt. Hierbei werden insbesondere die Facetten des begleitenden Change-Managements beleuchtet und Erfahrungen mit notwendigen Qualifizierungsmaßnahmen vorgestellt.

Kernaussagen

1. Offenheit + Neugier = Erfolgsgarant für das KI-Onboarding
2. Schlüssel für Mensch-KI-Synergie: Problemlösekompetenz
3. Ethik und Datenschutz: Jetzt wichtiger denn je

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung, Innendienst, Organisationsentwicklung, Weiterbildung.

Referierende



NN
AXA Konzern AG
Köln



NN
AXA Konzern AG
Köln

A8

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Foren A 1 – 10

A9

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Zukunft Lernen Virtuelle Schulung im Metaverse

Tauche ein in die beeindruckende Welt des Metaverse und entdecke die vielfachen Möglichkeiten Inhalte und Interaktionen virtuell greifbar zu machen! Erlebe dabei unsere spannenden Erfahrungen, welche wir beim Einsatz mit unseren neuen Mitarbeitenden in den ersten Monaten gewinnen konnten. In unserem Bericht teilen wir unsere Erfahrungen, Herausforderungen und insbesondere welche Chancen sich ergeben.

Kernaussage

1. Praxisnahes Training: Versicherungen greifbar machen.
2. Zukunft gestalten: Innovation in Versicherungen erleben und mitgestalten.
3. Mit interaktiven Methoden die Ausbildung und das Onboarding innovativ gestalten.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb und Weiterbildung.

Referierende



Matthias Klippel
Spezialist Qualifizierung Vertrieb
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg



Steven Schenk
Spezialist Qualifizierung Vertrieb
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg

A10

Donnerstag, 19.09.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Wie die SIGNAL IDUNA KI implementiert

KI in Konzernen klingt spannend. Trifft KI auf das Umfeld der Finanzbranche, kann es noch spannender werden! Seit GPT medienwirksam das Licht der Welt erblickte, hat sich bei uns viel getan und mittlerweile haben wir eine eigene KI-Lösung ausgerollt. Wir laden euch zu Einblicken in unsere KI-Reise ein

Kernaussagen

1. KI ist immer spannend ;).
2. Die SIGNAL IDUNA ist ein spannendes Unternehmen, in welchem aktuell viel passiert!
3. Weil wir voneinander lernen können.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung, Innendienst, Organisationsentwicklung und Weiterbildung.

Referierende



Sebastian Borowiak
Personalentwicklung IT-Projekte
SIGNAL IDUNA
Hamburg



Joanna Diener
Transformationssteuerung und
Management der Strategischen
Partnerschaft Google Cloud
SIGNAL IDUNA
Hamburg

*Nichts ist so beständig
wie der Wandel.*

Heraklit

Foren B 1 – 10

B1

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Die Macht der Emotionen im Vertrieb ...

... Warum emotionale Intelligenz in Zeiten künstlicher Intelligenz unverzichtbar ist!

Emotionen und künstliche Intelligenz scheinen auf den ersten Blick nicht wirklich zusammenzupassen. Auf den zweiten Blick kann die Kombination von emotionaler und künstlicher Intelligenz zu einer effektiveren Kundenansprache und einer stärkeren Kundenbindung führen. Emotionale Intelligenz ist und bleibt jedoch auch in einer von KI geprägten Welt unverzichtbar. Diesen Text hat eine KI vorgeschrieben :-)

Kernaussagen

1. Menschliche Interaktion bleibt der Schlüssel zur erfolgreichen Interaktion mit Kunden.
2. KI kann die Analyse von Kundendaten unterstützen und Absicherungsempfehlungen generieren.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Organisationsentwicklung und Weiterbildung.

Referierende



Britta Nürnberger-Falk
Vertriebstrainerin
Allianz
Berlin



Petra Wiese
Angestellte im Versicherungs-Außendienst
Allianz
Berlin

B2

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Werkstatt

Fallvorgaben für IHK-Kundengespräche mit ChatGPT entwickeln

Die Grundlage für den mündlichen Prüfungsbereich „Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt“ in der Ausbildung von angehenden KVF ist eine praxisbezogene Fallvorgabe zu einem Kundenbedarf, die von der zu prüfenden Person in der Vorbereitungszeit ausgewählt wird. Wie sollten diese Fallvorgaben inhaltlich gestaltet sein? Inwieweit kann die künstliche Intelligenz aktuell bei der Erstellung helfen? Hierzu gehen wir in den Austausch und entwickeln gemeinsam Ideen.

Kernaussagen

1. Gute Gesprächsanlässe sowie sinnvolle Ziele/Wünsche sind das A und O einer Fallvorgabe.
2. Das richtige Maß an Informationen in der Fallvorgabe finden: nicht zu viel, nicht zu wenig.
3. ChatGPT kann bei der Erstellung von Fallvorgaben helfen.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung.

Referierende



Martin Schellert
Leiter Außenorganisation-
Training-Ausbildung
LVM Versicherung
Herford



Dorothea Schneider
Referentin Duale Ausbildung
BWV Bildungsverband
München



Future – Proofing – Zukunftsorientierte Mitarbeiterführung

Die Arbeitswelt verändert sich ständig, Mitarbeiter langfristig zu binden und entsprechend ihrer individuellen Bedürfnisse zu entwickeln wird daher immer wichtiger. Im Seminar erkunden wir neueste Erkenntnisse und Best Practices zu Mitarbeiterführung, Nachhaltigkeit und New Work. Wir untersuchen die spezifischen Anforderungen der Generation Y und diskutieren, wie Unternehmen diese berücksichtigen können, um ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern.

Kernaussagen

1. Langfristige Bindung der Mitarbeiter als wertvollste Ressource
2. Generation Y, New Work
3. Kampf um Talente

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich des Vertriebs und der Personalentwicklung.

Referierende



Bettina Heine
Vertriebstrainerin Weiterbildung
Allianz Beratungs- und Vertriebs AG
München



Jörg Kaufmann
Vertriebstrainer Weiterbildung
Allianz Beratungs- und Vertriebs AG
Forst

B3

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Vom Trainee im Vertrieb zum Unternehmer

Junge Menschen für den Vertrieb begeistern sowie Nachwuchs-Führungskräfte finden und binden, ist eine der großen Herausforderungen für Versicherungsvertriebe. Ausprobieren und individuelle Erfahrungen sammeln können, können erfolgsentscheidend sein, Nachwuchs-Talente im Trainee-Programm den Weg in die Selbständigkeit zu ebnet. Ihr erhaltet einen Überblick über das Trainee-Programm für den HDI-Vertrieb sowie einen Praxisbericht eines Absolventen aus seiner Versicherungsagentur.

Kernaussagen

1. Input zum Trainee-Programm – von der Konzeption bis zum Praxistransfer
2. Erfahrungsbericht: Wie gründe ich als Trainee meine eigene Agentur?
3. Erfolgsfaktoren für gelingende Übernahmen von Trainees in Vertriebspositionen

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb.

Referierende



Leon Puls
Versicherungsvermittler
HDI AG
Hannover



Leonie Sieg
Kordinatorin & Konzeption
Vertriebsqualifizierung
HDI AG
Hannover

B4

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Foren B 1 – 10

B5

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Agilität spielerisch meistern: Entdecke agile Methoden mit Lego in der Erstausbildung

Die Brücke zwischen Spiel und Lernen, zwischen Bauklötzen und Business bauen. Durch den innovativen Einsatz von Lego als Lernwerkzeug schaffen wir eine erlebnisreiche und interaktive Plattform, um die Grundprinzipien der Agilität nicht nur zu verstehen, sondern sie auch greifbar zu machen. Dieses Forum ermöglicht eine ideale Gelegenheit, agile Prinzipien in Aktion zu sehen und gleichzeitig wichtige Soft Skills zu entwickeln, die in der modernen Arbeitswelt unerlässlich sind. Mach dich bereit, die Bausteine deiner beruflichen Zukunft neu zu ordnen und dich den Herausforderungen von morgen mit Flexibilität, Kreativität und Teamgeist zu stellen.

Kernaussagen

1. Die Kernkonzepte agiler Methoden wie Scrum und Kanban auf spielerische Weise erkunden.
2. Durch den Aufbau von Lego-Modellen reale Projekt-szenarien simulieren und dabei agile Praktiken wie Sprints, Stand-ups und Retrospektiven live erleben.
3. Teamarbeit und Kommunikation in einem agilen Kontext fördern, indem wir in kleinen Gruppen an Lego-basierten Herausforderungen arbeiten.

Referierende



Patricia Freytag
Personalentwicklung Konzern,
Referatsleiterin Erstausbildung
Itzehoe Versicherungen
Itzehoe



Lea Nassauer
Personalentwicklung Konzern,
Trainee Bereich digitale Bildung
Itzehoe Versicherungen
Itzehoe

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung, Erstausbildung, Organisationsentwicklung und Weiterbildung.

B6

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Am Ziel? KI-Einsatz in Vertriebsausbildungen

Auch in der Versicherungswirtschaft ist das Thema „Künstliche Intelligenz (KI)“ längst angekommen und wird in den kommenden Jahren nach Meinung vieler der wichtigste Trend in der Personalentwicklung werden. Was passiert, wenn KI auf individuelle Wünsche der Lernenden trifft? Wie ist es möglich, die künstliche und die menschliche Welt zu verbinden? Am Beispiel des KI-Einsatzes in der NÜRNBERGER Vertriebsausbildung möchten wir gemeinsam mit Ihnen diese und weitere Fragen diskutieren.

Kernaussagen

1. KI erkennt Leistungstrends in Echtzeit.
2. KI in den Arbeitsalltag zu integrieren ist eine wichtige Herausforderung.
3. KI macht Personalentwicklung 24/7 möglich.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Erstausbildung und Weiterbildung.

Referierende



Stefan Füllemann
Referent Fachtraining und Konzeption
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg



Maximilian Kunz
Referent Fachtraining und Konzeption
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg

KI – ohne Empathie geht es nie!

Wir leben in einer Welt mit enormen Änderungstempo und stetiger Weiterentwicklung. Das hat auch Auswirkungen auf unsere Arbeitswelt und unsere Schnittstellen mit dem Vertrieb. Stets unter dem Motto: Prozesse verschlanken und Effizienz steigern. Genau hier tritt die KI in den Fokus. Doch wo hört der Mehrwert der KI auf? Wie können wir die Vorteile für uns einsetzen und bestmöglich mit den Stärken der Mitarbeitenden kombinieren?

Kernaussage

1. Der Umgang mit und der Einsatz von künstlicher Intelligenz sind entscheidend.
2. Das wertvollste Gut eines Unternehmens sind die Menschen.
3. Durch die Kombination von KI und Mensch soll höchste Effizienz erreicht werden.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Innendienst und Organisationsentwicklung.

Reporterstellung mit ChatGPT

Als Grundlage für das Fallbezogene Fachgespräch, als eine der beiden mündlichen Prüfungen der Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen, ist ein Report über eine selbstständig durchgeführte betriebliche Fachaufgabe, innerhalb einer der Ausbildung zugrundeliegenden Wahlqualifikation, anzufertigen. Inwieweit ChatGPT hierbei, auch unter Einbezug der hierfür entwickelten Checkliste, Unterstützung leisten kann und darf, gilt es in diesem Forum zu besprechen und auszuprobieren.

Kernaussagen

1. Chat GPT als Ideengeber
2. Möglichkeiten und Grenzen der Reporterstellung mit ChatGP
3. Rechtliche Einordnung des Hilfsmittels ChatGPT

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung.

Referierende



Verena Abdalla
Mitarbeiterin
Vertriebsentwicklung und -strategie AO
Provinzial Versicherung
Düsseldorf



Marie Aengenvoort
Mitarbeiterin
Vertriebsentwicklung und -strategie AO
Provinzial Versicherung
Düsseldorf



Annika Falkenstein
Mitarbeiterin
Organisationsentwicklung AO
Provinzial Versicherung
Düsseldorf

Referierende



Prof. Dr. Sascha Fauler
FOM Hochschule
Kerpen



Torsten Kumm
Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der
Juniorenfirmen Deutschlands (arge) e. V.
und Abteilungsleiter
Concordia Versicherungs-Gesellschaft a. G.
Hannover



Jan-Philipp Ruge
Ausbildungskordinator IT
Concordia Versicherungs-Gesellschaft a.G
Hannover

B7

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

B8

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Foren B 1 – 10

B9

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Mehr Bewegung ins Lernen bringen – aktivierende Trainings gestalten

Gerade für die Gegenwart mit zahlreichen digitalen und virtuellen Formaten wie Web-Meeting, Online- Training und Selbstlernen mit KI gibt es gute „Beweg-Gründe“ und Bedarf für Abwechslung, aktivierende Gestaltung und Bewegungspausen. Dadurch sind wir aufmerksam und aufnahmefähig im Moment und auf Dauer bleiben wir gesund und leistungsfähig, um den Herausforderungen des Arbeitsalltags gerecht zu werden. Wir können die Lust aufs Lernen wieder steigern und die Behaltenseffekte merklich verbessern.

Kernaussagen

1. Durch aktivierende und bewegungsorientierte Methoden gestalten wir attraktive Trainings.
2. Abwechslungsreiche Trainingsatmosphäre fördert mit positiven Emotionen die Lernerfolge.
3. Eigenmotivation und Selbstkompetenz der Teilnehmenden können langfristig gestärkt werden.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Erstausbildung, Innendienst und Weiterbildung.

Referierende



Hans-Jörg Hennig
Referent HR – Vertriebstrainer
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg



Katarina Schmitz
Referentin HR – Vertriebstrainerin
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg

B10

Donnerstag, 19.09.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

4 x schnellere Lernerfolge durch Training mit Virtual Reality

Hier erfährt Ihr, wie Ihr mit VR deutlich schnellere und echte nachhaltige Lernerfolge erzielen könnt. An einem konkreten Beispiel zeigen wir eine realitätsnahe Anwendung für herausfordernde Situationen im Joballtag. Anschließend probiert Ihr selber aus und merkt, mit wie viel Begeisterung man schnell und fokussiert lernen kann. Anschließend diskutieren wir mögliche Anwendungsfelder.

Kernaussagen

1. Durch VR realitätsnah, stressfrei und mit Spaß lernen.
2. VR-Kontexte erhöhen die Umsetzungswahrscheinlichkeit des Gelernten.
3. Mit dem Format auf leichte Art und Weise Selbstwirksamkeit erfahren.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung, Innendienst und Weiterbildung.

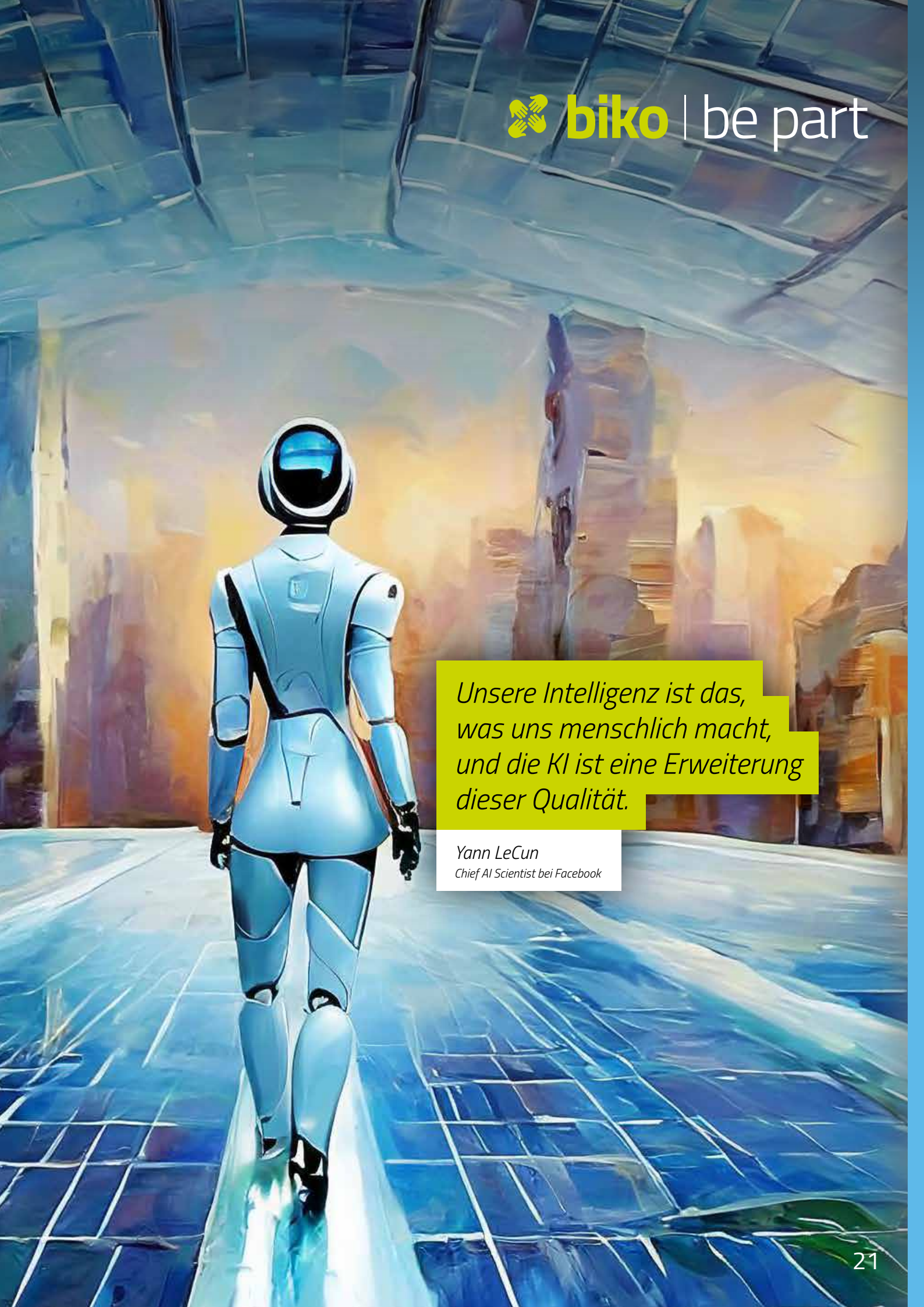
Referierende



NN
VGH Versicherungen
Landschaftliche Brandkasse
Hannover



Grit Eberhardt
Eberhardt Coaching und Beratung
Hannover



*Unsere Intelligenz ist das,
was uns menschlich macht,
und die KI ist eine Erweiterung
dieser Qualität.*

Yann LeCun
Chief AI Scientist bei Facebook

Foren C 1 – 10

C1

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Künstliche Intelligenz Dein Co-Pilot in der Content-Entwicklung

Die Geschäftswelt erlebt eine Transformation, die auch das betriebliche Lernen stark beeinflusst. Die Möglichkeiten von KI verändern nicht nur das Lernen, sondern ermöglichen auch eine personalisierte Entwicklung von Kompetenzen im Unternehmen. Klassische Videos weichen automatisch generierten Videos mit Avataren. Entdecke in unserem Forum faszinierende KI-Tools, die Lerninhalte zum Leben erwecken. Diskutiere mit uns und teile deine Erfahrungen!

Kernaussagen

1. KI-Tools revolutionieren die Lerncontent-Entwicklung in Unternehmen.
2. Der Wandel beginnt: Die menschliche Rolle in der Content-Erstellung wird neu definiert.
3. Die Zukunft des betrieblichen Lernens wird personalisierter und co-kreativer sein.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung.

Referierende



Jan Foelsing
Co-Founder New Learning Lab und Learning Development Institute
Jan Foelsing Elevation Labs
Nierstein am Rhein



Wolfgang Roth
Referent für berufliche Bildung
BWV Bildungsverband
München



Margit Swetlik
Leiterin Kompetenzmanagement
ALH Gruppe
Stuttgart

C2

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Die KI-Verordnung – Auswirkungen auf das Personalwesen

In diesem Forum geht es um die Umsetzung der KI-Verordnung für den Personalbereich. Es werden Systematik und Grundbegriffe der KI-Verordnung erklärt. Diese sollte jeder zumindest mal gehört haben. An unterschiedlichen Praxisbeispielen wird dargestellt, wie die Rechtsgrundlagen zur KI im Personal- und Ausbildungsbereich zukünftig mitgedacht werden müssen.

Kernaussagen

1. Rechtsgrundlagen für KI-Systeme im Personalwesen
2. Praktische Auswirkungen der KI-Verordnung
3. Auswirkungen auf den Bildungsbereich

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung und Innendienst.

Referierende



Tobias Hohenadl
Syndikusrechtsanwalt
Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland e.V.
München



Erfolgsfaktor Mensch – von der Kunst moderner Agenturführung

Wie gelingt es mit einem klassischen Agenturvertrieb in Zeiten von KI und hybriden Vertriebsmodellen nachhaltig erfolgreich zu sein? Wie gelingt überdurchschnittliches Wachstum in der AO? Was ist der Schlüssel für Kundenbegeisterung? Wie gelingt Arbeitgeberattraktivität heute?

Wie gelebtes Unternehmertum die wesentliche Perspektive für nachhaltigen Vertriebs Erfolg ist und wie man dieses Unternehmertum ganzheitlich entwickelt, ist Thema dieses Forums.

Kernaussagen

1. Warum ein Versicherungsfachgeschäft echte Unternehmer braucht.
2. Was sind die erfolgskritischen Skills für zeitgemäßes Unternehmertum?
3. Wie nachhaltige Personal- und Agenturentwicklung gestaltet wird.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Organisationsentwicklung und Weiterbildung.

Referierende



Ralf Heinisch
Trainer/Coach Organisationsentwickler
Provinzial Versicherung AG
Münster



Carsten Oemus
Hauptabteilungsleiter
Vertriebsunterstützung AO
Provinzial Versicherung AG
Münster

C3

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Von Erfahrung zu Inspiration: Die Kraft des Reverse Mentoring

Erfahren Sie, wie die Zusammenarbeit verschiedener Generationen zu einer produktiven und kreativen Arbeitsumgebung beitragen kann. Wir berichten über unsere Erfahrung mit dem Reverse Mentoring Programm und möchten mit den Teilnehmenden Ideen sammeln, wie man die Vorteile des Reverse Mentoring auch ohne Programm nutzen kann. Entdecken Sie die Vorteile von Reverse Mentoring und lassen Sie sich von innovativen Ideen inspirieren.

Kernaussagen

1. Durch generationsübergreifenden Austausch zu einer offenen Unternehmenskultur.
2. Was Reverse Mentoring mit Mitarbeitendenzufriedenheit zu tun hat.
3. Networking und Karrieremöglichkeiten – geht es heute noch ohne?

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung, Innendienst und Weiterbildung.

Referierende



Monika Knoch
Beraterin Personalentwicklung
R+V Allgemeine Versicherung AG
Wiesbaden



Susanne Ramp
Expertin Erstausbildung
R+V Allgemeine Versicherung AG
Wiesbaden

C4

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum



Foren C 1 – 10

C5

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

GenAI – geniale Ausbildung inklusive?!

Digitalisierung? GenAI? KI? Was steckt hinter den neuen Trends? In unserer IT-Woche schulen unsere IT Azubis unsere KVF Azubis genau zu diesen Themen. Von Azubis für Azubis. Dies ist aber nur der Auftakt einer neuen Lernreise und daher möchten wir in unserem Forum mit den Experten aus der Branche über den sinnvollen Einsatz der neuen Trends in der Erstausbildung diskutieren und auch prüfen, wo uns diese Themen künftig sinnvoll und nachhaltig unterstützen können und wo deren Grenzen sind.

Kernaussagen

1. Vorstellung unserer IT-Woche für KVFler – von Azubis für Azubis
2. Erfahrungsaustausch über bereits erprobten Einsatz der neuen Trends in der Erstausbildung
3. Ideensammlung zur sinnvollen Anwendung der neuen Technologien für Azubis und Ausbilder

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung und Innendienst.

Referierende



Claudia Fersch
Referentin Personalentwicklung
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg



Katharina Raukamp
Referentin Personalentwicklung
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg

C6

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Einsatzmöglichkeiten von KI für Trainings im Vertrieb

Den neue Mega-Trend KI für Vertriebsqualifizierung zu nutzen, ist Thema der Weiterbildung für unsere HDI-Vertriebstrainer:innen in diesem Jahr. Dabei geht es darum, das Mindset zu entwickeln, Anwendungsfelder für KI in der täglichen Praxis kennenzulernen und sich in der praktischen Anwendung zu üben. Im Forum erhaltet ihr einen Einblick in unsere Praxiserfahrungen. Außerdem möchten wir im Rahmen eines Austauschs über Chancen und Herausforderungen von KI im Vertriebstaining diskutieren.

Kernaussagen

1. Implementierung von KI in operative Prozesse in der Vertriebsqualifizierung
2. Erfahrungswerte im Mindset-Change
3. Austausch zu Chancen und Herausforderungen

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb.

Referierende



Dr. Diana Ahrens
Leiterin Vertriebsqualifizierung
HDI AG
Hannover



Cem Gömek
Trainer
HDI AG
Hannover

KI vs. Persönliche Führung der GenZ

Das Thema seelische Gesundheit steht bei der GenZ anders im Fokus als bei den Generationen zuvor und sie haben auch ganz andere Anforderungen an ihre Arbeitgeber! Knapp 50% der GenZ geht davon aus, dass sie von einer KI einen besseren Ratschlag bekommt, als von ihren Vorgesetzten. Aber ist das wirklich so? Ist nicht die persönliche Betreuung in der Führung wichtiger denn je?

Kernaussagen

1. Kann uns eine KI beim Thema „seelische Gesundheit“ unterstützen?
2. Müssen wir uns als Unternehmen in der Zukunft anders aufstellen?
3. Aus der Praxis: Wie gehen wir bei AXA damit um. Welche Netzwerke nutzen wir?

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Erstausbildung und Innendienst.

Referierende



Christine Kremer
Ausbildungsleiterin
AXA Konzern AG
Köln



Simone Klug
Ausbildungsleiterin
AXA Konzern AG
Offenbach

C7

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Nachhaltigkeit im KVF – mit welchen Materialien kann ich ausbilden?

Die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen werden u. a. verstärkt in die Bildungslandschaft überführt. Auch in der Neuordnung des Berufsbilds KVF fließen Aspekte der Nachhaltigkeit ein. Das Ausbildungspersonal hat diese zu vermitteln. Um sie dafür fit zu machen, entwickelt die Versicherungswirtschaft gemeinsam mit der Wissenschaft Lehr- und Lernmaterialien. Den Entwicklungsstand stellen wir Ihnen vor und tauschen uns mit Ihnen über deren Passgenauigkeit aus.

Kernaussagen

1. Kernaussagen zur Nachhaltigkeit für die berufliche Bildung
2. Wie kann das Ausbildungspersonal im Bezug auf Nachhaltigkeit unterstützt werden?
3. Wie kann eine Umsetzung im Rahmen der Ausbildung aussehen?

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung.

Referierende



Simone Gutmann
BWV e. V.
München



Prof. Dr. Jane Porath
Hochschule der
Bundesagentur für Arbeit
Schwerin



Simon Rötting
Referent Nachhaltigkeit
in der beruflichen Bildung
BWV e. V.
München



Hannah Skiba
Wissenschaftliche Mitarbeiterin
Hochschule der Bundesagentur für Arbeit
Schwerin

C8

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Foren C 1 – 10

C9

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Zukunftswelten – Nachwuchsbindung im Vertrieb

Potentialträger:innen nach der Ausbildung binden – vielfältigste Maßnahmen können bekanntermaßen genutzt werden. Dem Publikum stellen wir unternehmensübergreifend die bereits vorhandenen und erfolgreich genutzten Konzepte der Zurich und der LVM Versicherung vor. Zudem möchten wir einen gemeinsamen Ideenspeicher erstellen und laden hierzu das Publikum herzlich ein.

Kernaussagen

1. Praxiseinblicke von einem diversen Referent:innen Trio
2. Dialog statt Monolog
3. „Ideenschmiede“

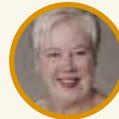
Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Personalentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung.

Referierende



Alexandra Jäger
Expertin Nachwuchskonzepte
Zurich Gruppe Deutschland
Köln



Maria Rabert
Direktionsbeauftragte für
Personalentwicklung in Agenturen
LVM Landwirtschaftlicher
Versicherungsverein Münster a. G.
Nottuln



Philipp Rawe
Direktionsbeauftragter für
Personalentwicklung in Agenturen
LVM Landwirtschaftlicher
Versicherungsverein Münster a. G.,
Münster

C10

Freitag, 20.09.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Gute Fragen für das FFG mit ChatGPT entwickeln

Auf der Basis eines individuellen Reports werden mittels ChatGPT Fragen für das Fallbezogene Fachgespräch generiert, welche die Prüfungsanforderungen anhand des Beobachtungs- und Bewertungsbogens für diesen mündlichen Prüfungsteil abdecken.

Kernaussagen

1. Fragenerstellung mittels ChatGPT vornehmen
2. Mit ChatGPT für das FFG trainieren
3. Rechtlichen Rahmen beachten

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich der Erstausbildung.

Referierende



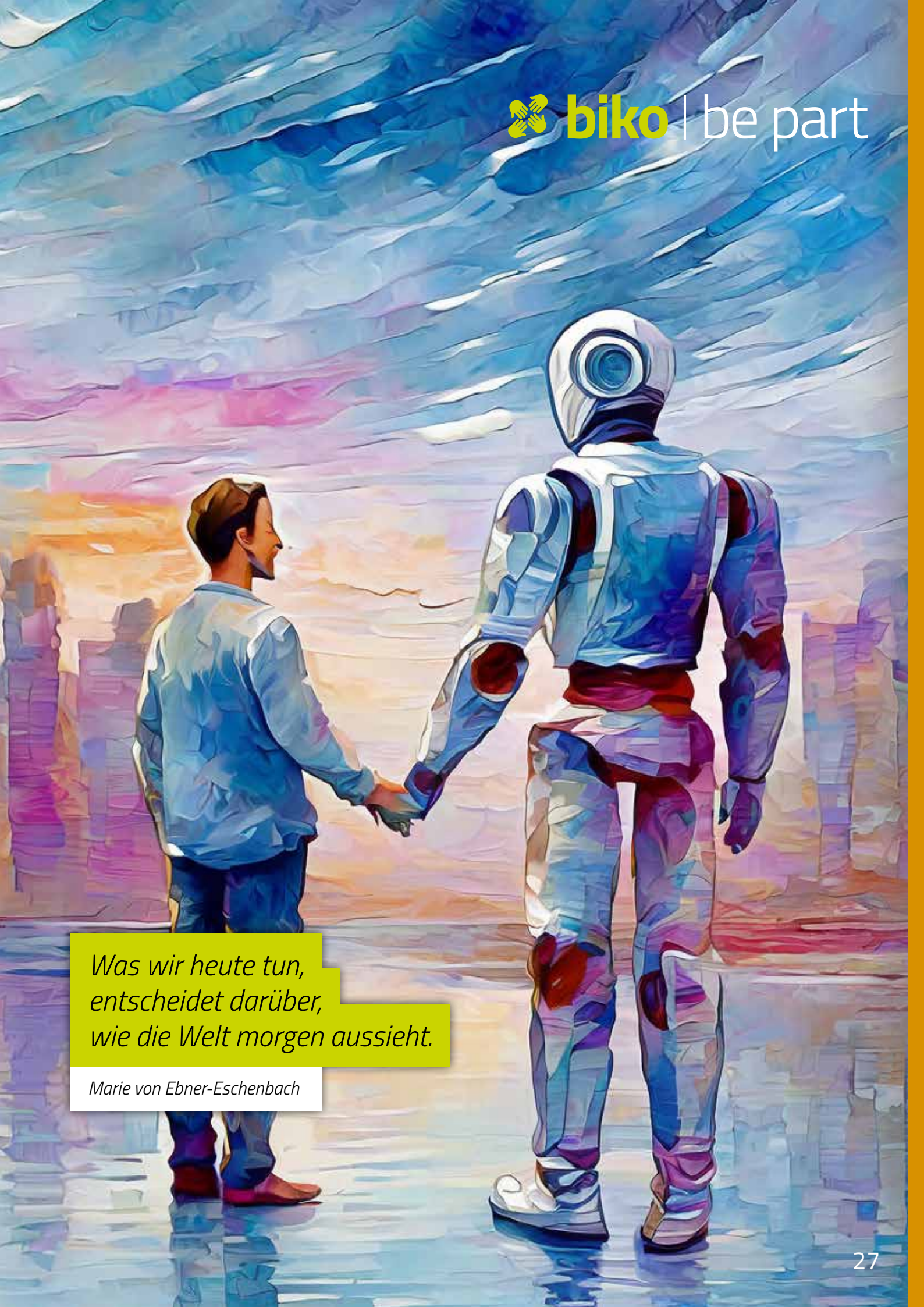
Prof. Dr. Sascha Fauler
FOM Hochschule
Kerpen



Martin Schellert
Leiter Außenorganisation-
Training-Ausbildung
LVM Versicherung
Herford



Dorothea Schneider
Referentin Duale Ausbildung
BWV Bildungsverband
München



*Was wir heute tun,
entscheidet darüber,
wie die Welt morgen aussieht.*

Marie von Ebner-Eschenbach

Innovative Inspirationen und Impulse für das Versicherungsbusiness von morgen



Aktuelle Trends, Technologien und Themen der Versicherungsbranche

Dr. Andreas Eckstein, Axel Liebetrau, Lukas Nolte
Insurance & Innovation 2024
© 2024, ca. 166 Seiten, Softcover,
ISBN 978-3-96329-498-3, 39,80 €

Das Werk online

 owlit.de/gratis-versicherungswirtschaft

Entdecken Sie die frischen Ideen und Erfolgskonzepte führender Experten aus der Praxis gepaart mit wissenschaftlichen Beiträgen in unserem Jahrbuch!

Seit 14 Jahren bewährt, beleuchtet das Werk die aktuellen Trends, Technologien und Themen der Versicherungsbranche. Erfahren Sie, was ESG, Digitalisierung, KI und New Work für uns bedeuten und wie Sie Innovation, Kreativität und Zukunftsfokus in Ihrem Unternehmen verankern können. Erhalten Sie innovative Inspirationen und Impulse aus der gesamten DACH-Region für das Versicherungsbusiness von morgen.

Jetzt vorbestellen: fachmedien.de/vvw



fachmedien.de/vvw

Verlag Versicherungswirtschaft 



Hat es Ihnen gefallen?

Dann merken Sie sich den Termin für 2025 vor!

**Bildungskongress
Versicherungswirtschaft 2025**

25. – 26. September 2025 | Berlin

 **biko** | be part

Ihre starken Partner in der Aus- und Weiterbildung

Die **Deutsche Versicherungsakademie (DVA)** bietet als Branchenakademie überregionale und überbetriebliche Bildungsangebote für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungswirtschaft an. Qualitätsgesicherte Aus- und Weiterbildungskonzepte für Einzelpersonen oder maßgefertigt für den individuellen Unternehmensbedarf.



Das **Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V.** koordiniert als Bildungsverband die überbetrieblichen Bildungsaktivitäten der Branche, vertritt die Interessen des Wirtschaftszweigs in Bildungsfragen und sichert die Qualität der beruflichen Bildung.



Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH

Wilhelmstraße 43 g-i
10117 Berlin

☎ 030 9921149-0

☎ 030 9921149-6650

✉ [veranstaltungen@](mailto:veranstaltungen@versicherungsakademie.de)

versicherungsakademie.de

🌐 WWW.VERSICHERUNGSKADEMIE.DE

Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V.

Arabellastraße 29
81925 München

☎ 089 922001-830

☎ 089 922001-844

✉ info@bwv.de

🌐 WWW.BWV.DE



Alle Informationen zum
**Bildungskongress
Versicherungswirtschaft**